

可能の論理から必要の論理への転換



中央教育研究所 株式会社

梶浦 隆章

代表取締役

広島県広島市

かつて、学習塾業界にも需要が供給を上回り続ける「売り手市場」の日常がありました。当時は、「良い授業をすれば、生徒が集まる」時代であり、「良い授業とは何か」「良い授業のために何を求めるか」を追求すること＝学習塾に求められることであると、「供給者の論理」が市場の決定権を持っていたと言えます。

しかし近年、あらゆる分野において慢性的な供給過剰の状態が一般化し、「買い手市場」の時代が訪れました。多くの消費者は、価格と価値のバランス

を重要視し、また、必要なモノとそうでないモノの線引きを明確に行うようになりました。つまり、消費者の関心は、「いかに必要であるか」から、「自分に合っているかどうか」に移り、自分のライフスタイルを追求するための「選択」に重点を置くように変化したのです。

このように生活の重点が、モノの豊かさから心の豊かさへと移り、価値観の多様化や個性化が重視される環境下では、供給側は「選択されること」が最重要課題であり、需要者の様々なニーズに対応できる体制づくりが求め

られます。学習塾業界も例外ではなく、かつての一斉・集団指導に対し生徒一人ひとりの都合に合わせる個別指導の割合が急増し、複数地域から生徒が集まることを前提とした拠点型からコンビニのように生活圏の中に立地するF/C系の多店舗展開型が急速に広まっています。

こうした流れを受け、「年長から高校生まで」「週何回でも」「1教科から5教科まで」のように単に「○○できます」といった「可能の論理」にもとづいた施策をとることは、悪く言えば、生徒・保護者のニーズに応えるための「都合の良い」授業を提供することにつながり、教育の本質とは異なる部分に焦点が当たっているように見えてしまうことがあります。教育における本質とは、便利さや効率性といった機能の面から捉えるのではなく、「能力の育成」という面から取り組まなければなりません。そのためには、「今、本当にすべきことは何か」「生徒の将来にとって必要なのは何か」といった「必要の論理」から導き出されたモノ・サービスを提供することが前提になってい

かなければならないはずです。奇しくもかつての「良い授業」を追い求めた姿勢に近しいものを感じるのは当然のこと、なぜならば、これこそが、民間教育機関の経営者・従事者の志の高さ、実行する意思や意欲を示す一端だからです。

2020年をめぐりに大きな変革を迎える公教育を前に、今年1年間を昨年同様に「可能の論理」に費やすのか、必要の論理への転換期とするのか、民間教育機関の実行力が問われています。このことは当社も例外ではありません。当社では、これまでも教育業界の総合商社として、多種・多様なモノを取り扱ってきました。それ自体は必要な展開であったと認識していますが、モノありきの行動が中心になっていないかと危惧は常に持っていました。そこで今期から、学習塾さまが、より「各教場で理想とされる教育の推進」に集中していただくことができるように、単にそれぞれのニーズや課題を解決するだけではなく、さらに先を見据えた提案を行う「教育コンシエルジュ」になるという自覚を社員一人ひとりが持ち、各々の意見や感性を尊重しつつ行動できるよう、組織全体の変革を進めています。創業30周年を迎えた今年、第二の創業期として、確実かつ大きな一歩が踏み出せるよう注力していきたいです。